

Group 1

1. FAHRUNIZA AMMY MAULIA (B12.2011.01771)
2. ADELINA MAHARDIKA SARI (B12.2011.01840)
3. ARIEFATUN IKE SETYANI (B12.2011.01982)
4. YUDA ADESTIAN (B12.2011.01978)
5. SANDI RIZKI MUHARAM (B12.2011.02010)



A Survey of Behavioral Science Concepts
and Perspective.

(Sebuah Survei Konsep Ilmu Perilaku dan
Perspektif)

Behavioral Concepts from Psychology and
social Psychology.

(Konsep Keperilakuan dari Psikologi dan
Psikologi Sosial)

Scope and objectives of behavioral science (Ruang lingkup dan objective dari ilmu keperilakuan)

To be considered a part of behavioral science, research must satisfy two basic criteria.

Agar dapat Dianggap sebagai bagian dari ilmu perilaku, penelitian harus memenuhi dua kriteria dasar

- First, it must ultimately deal with human behavior.
Pertama, riset tersebut harus berkaitan dengan perilaku manusia.
- Second, the research must be accomplished in a “scientific manner”
Kedua, penelitian harus diselesaikan "secara ilmiah"

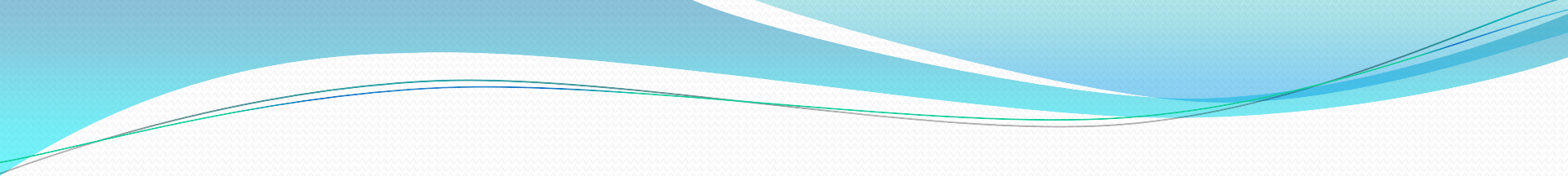
The objective of behavior science is to understand, explain and predict human behavior , to establish generalizations about human behavior that are supported by empirical evidence collected in an impersonal way by procedures that are completely open to review and replication and capable of verification by other interested scholars.

Tujuan ilmu keperilakuan adalah memahami, menjelaskan, dan memprediksikan perilaku manusia sampai pada generalisasi yang ditetapkan mengenai perilaku manusia didukung oleh bukti empiris yang di kumpulkan secara impersonal melalui prosedur terbuka untuk peninjauan maupun replikasi dan dapat di verifikasi oleh ilmuan lainya yang tertarik.

Scope and objectives of behavioral accounting ruang lingkup dan objektifitas dari akuntansi perilaku

In the past, accountants were concerned solely with measuring revenue and cost and studying a firm's past performance in an effort to predict the future.

Di masa lalu, akuntan khawatir hanya dengan mengukur pendapatan dan biaya dan mempelajari kinerja masa lalu perusahaan dalam upaya untuk memprediksi masa depan



They ignored the fact that past performance was the result of past human behavior and the past performance itself is a factor that will influence future behavior.

Mereka mengabaikan fakta bahwa kinerja masa lalu adalah hasil dari perilaku manusia masa lalu dan kinerja masa lalu itu sendiri merupakan faktor yang akan mempengaruhi perilaku di masa depan.

Behavioral science and behavioral accounting : Their similarities
and differences

persamaan dan perbedaan ilmu keperilakuan dan akuntansi
keperilakuan

Differences	Behavioral Accountants	Applied behavioral science
Area of expertise	Primarily accounting :basic knowledge of social science	Primarily social science : no knowledge of accounting
Ability to design and excute behavior research project	Not a major element in training	Key element in training
Knowledge and understanding of the workings of business organizations in general and accaounting	Key elementin training	Not a major element in training
Orientation	Professional	Scientific
Approach to problem	Pratical	Theorientical and practical
Function	Serve clients : advise management	Advance science and solve problem
Interest in behavioral science	Limitef to accounting related areas	Limited to broad subdisciplines in behavioral science

Perbedaan	Akuntan Keperilakuan	Ilmuan Keperilakuan
Area Keahlian	Keutamaan Akuntansi : Pengetahuan dasar dari ilmu social	Keutamaan Ilmu Sosial : tidak ada pengetahuan akuntansi
Kemampuan mendesain dan melaksanakan perencanaan proyek keperilakuan	Bukan merupakan elemen utama dari pelatihan	Elemen kunci dari pelatihan
Pengetahuan dan pemahaman terhadap pekerjaan organisasi bisnis secara umum dan sistem akuntansi secara khusus	Elemen kunci dalam pelatihan	Bukan elemen utama dalam pelatihan
Orientasi	Professional	Ilmiah
Pendekatan masalah	Praktik	Teoretis dan praktik
Fungsi	Melayani klien, menasehati manajemen	Ilmu lanjutan dan pemecahan masalah
Kepentingan dalam ilmu keperilakuan	Terbatas terhadap akuntansi – terkait bidang	Terbatas terhadap disiplin yang luas dalam ilmu keperilakuan

Perspectives on human behavioral psychology, sociology and social psychology

Perspektif Berdasarkan Perilaku Manusia : Psikologi, Sosiologi, dan Psikologi Sosial

The three major contributors to behavioral science knowledge is psychology sociology and social psychology.

Ketiga hal yang menjadi kontributor utama dari ilmu keperilakuan yaitu psikologi sosiologi dan sosial psikolog.

Psychology is primarily interested in how the individual behaves

Psikologi berfokus pada cara seorang individu bertindak

Sociology and social psychology on the other hand, focus on group or social behavior

di pihak lain , memusatkan perhatian pada perilaku kelompok sosial.

Organizational influences on behavior

pengaruh organisasional terhadap perilaku

People work within the confines of organizations. Their behavior is affected by many factors. Including organizational size and structure. Management leadership styles or philosophies. Authority, responsibility relationship, status relationship and group norms also affect behavior and organizational functioning

Manusia bekerja dibatasi oleh organisasi sehingga perilakunya dipengaruhi banyak faktor, termasuk ukuran organisasional dan struktur. Gaya kepemimpinan filosofi manajemen, otoritas/hubungan pertanggung jawaban, hubungan status dan norma - norma kelompok yang mempengaruhi perilaku dan fungsi organisasi

Role theory

teori peran

A social role defines the rights, duties, obligations and appropriate behavior of people who hold a particular position in a particular social context

Peran sosial menggambarkan hak, tugas, kewajiban, dan perilaku yang sesuai dengan orang yang memegang posisi tertentu dalam konteks sosial tertentu.

Social structure

struktur sosial

the systematic study of human behavior depends on two fact, first that people act in regular and recurring patterns. Second, that people are not isolated creatures, but that they interact with other.

Studi keperilakuan manusia yang sistematis bergantung pada dua faktor. Pertama, orang – orang bertindak secara teratur dengan pola berulang. Kedua, orang – orang tidak mengisolasi bentuk, tetapi mereka saling berhubungan.

Culture budaya

culture is the way of life of a society, society cannot exist without a culture and culture cannot exist outside of a society.

Budaya merupakan satu sudut pandang yang pada saat yang bersamaan dijadikan jalan hidup oleh suatu masyarakat.

Culture affect the regular patterns of human behavior because it defines behavior that is proper for partticular situations

Budaya mempengaruhi pola teladan perilaku manusia yang teratur karena budaya menggambarkan perilaku yang sesuai untuk situasi tertentu

ATTITUDES

SIKAP

Attitudes are learned tendencies to react in consistently favorable or unfavorable manner toward people, objects, ideas, or situations.

Sikap adalah suatu hal yang mempelajari mengenai seluruh tendensi tindakan baik yang menguntungkan maupun yang kurang menguntungkan, tujuan manusia, objek, gagasan, atau situasi

Components of Attitudes

Komponen Sikap

The behavioral component refers to how one might react to the attitude object

Komponen perilaku mengacu pada bagaimana satu kekuatan bereaksi terhadap objek sikap.

Closely related to attitudes are the concepts of beliefs, opinions, values, and habit

Konsep terdekat terkait dengan sikap merupakan konsep kepercayaan, opini, nilai, dan kebiasaan

Functions of attitudes

Fungsi Sikap

Attitudes serve four major functions : understanding, need satisfaction, ego defense, and value expression

Sikap memiliki empat fungsi utama : pemahaman, kebutuhan akan kepuasan, ego yang defensif, dan ungkapan nilai

Attitudes formation and change

Formasi Sikap dan Perubahan

Attitude formation refers to developing an attitude toward an object when none existed previously. Attitude change refers to substituting a new attitude for one that was held previously.

Formasi sikap mengacu pada pengembangan suatu sikap yang mengarah pada suatu objek yang tidak ada sebelumnya

Theories of Attitude Change

Teori Perubahan Sikap

Theories of attitude change should help us predict which appeals are most effective, which attitudes are likely to change as a result of the appeal, and the circumstances under which an appeal will not be effective.

Teori perubahan sikap dapat membantu memprediksi pendekatan yang paling efektif. Sikap mungkin dapat berubah sebagai hasil pendekatan dan keadaan.

Stimulus-Response and reinforcement theories

Teori Penguatan dan Tanggapan Stimulus

Stimulus-response and reinforcement theories of attitude change focus on how people respond to particular stimuli.

Teori penguatan dan tanggapan stimulus dari perubahan sikap terfokus pada bagaimana orang menanggapi rangsangan tertentu.

Social Judgement Theory

Teori Pertimbangan Sosial

This theory considers attitude change as resulting from a change in how people perceive an object rather than a change in belief about the object.

Teori pertimbangan sosial ini merupakan suatu hasil dari perubahan mengenai bagaimana orang-orang merasa menjadi suatu objek dan bukannya hasil perubahan dalam mempercayai suatu objek

Consistency and Dissonance Theories

Konsistensi dan Teori Perselisihan

Consistency theory holds that the relationship between attitudes behavior is in balance when there is no cognitive stress in the system. Dissonance theory is a variation of consistency theory.

Teori konsistensi menjaga hubungan antara sikap dan perilaku dalam ketidakstabilan alaupun tidak ada tekanan teori dalam sistem. Teori disonansi adalah salah satu variasi dari teori konsistensi.

Self-Perception Theory

Teori Persepsi Diri

Self-perception theory holds that people develop attitudes based on how they observe and interpret their own behavior.

Teori persepsi diri menganggap orang-orang mengembangkan sikap berdasarkan pada bagaimana mereka mengamati dan menginterpretasikan perilaku mereka sendiri.

MOTIVATION

Motivation is the process of initiating conscious and purposeful action. It is the key to initiating, driving, sustaining, and directing behavior.

Motivasi adalah proses yang dimulai dengan definisi fisiologis atau psikologis yang menggerakkan perilaku atau dorongan yang ditunjukkan untuk tujuan insentif.

Need Theory

Teori Kebutuhan

A well known theory of motivation is Maslow's need hierarchy. The theory holds that people are motivated by their desire to satisfy a hierarchically ordered set of needs : basic physiological needs, safety needs, social and belongingness needs, esteem needs, self actualization needs.

Maslow mengembangkan suatu bentuk teori kelas, dan dijabarkan sebagai berikut : kebutuhan fisiologis, kebutuhan akan keamanan, kebutuhan sosial, kebutuhan akan penghargaan, kebutuhan akan aktualisasi diri

Physical stimuli versus individual predispositions

Rangsangan Fisik versus Kecenderungan Individu

Physical stimuli are raw sensory inputs such as sight, sound and touch. Individual-predispositions include motives, needs, attitudes, past learning, and expectations.

Rangsangan fisik adalah input yang berhubungan dengan perasaan seperti pengelihatan dan sentuhan. Kecenderungan individu meliputi alasan, kebutuhan, sikap, pelajaran dari masa lalu, dan harapan

Selection, organization, and interpretation of stimuli

Pilihan, Organisasi, dan Penafsiran Rangsangan

Perception as mentioned above is the process by which we select, organize, and interpret stimuli. What we select to perceive typically depends on the nature of stimuli, our expectations, and our motives.

Persepsi sebagaimana tersebut diatas, adalah proses dalam pemilihan, pengorganisasian, dan penginterpretasian rangsangan. Pilihan untuk merasakan sesuatu secara khas tergantung pada rangsangan yang dialami, harapan dan alasan dari individu yang bersangkutan

PERSONALITY

Kepribadian

Personality refers to the inner psychological characteristics that determine and reflect how a person responds to his or her environment. Personality is the essence of individual difference.

Kepribadian mengacu pada bagian karakteristik psikologi dalam diri seseorang yang menentukan dan mencerminkan bagaimana orang tersebut merespons lingkungannya. Kepribadian adalah inti sari dari perbedaan individu



THANK YOU